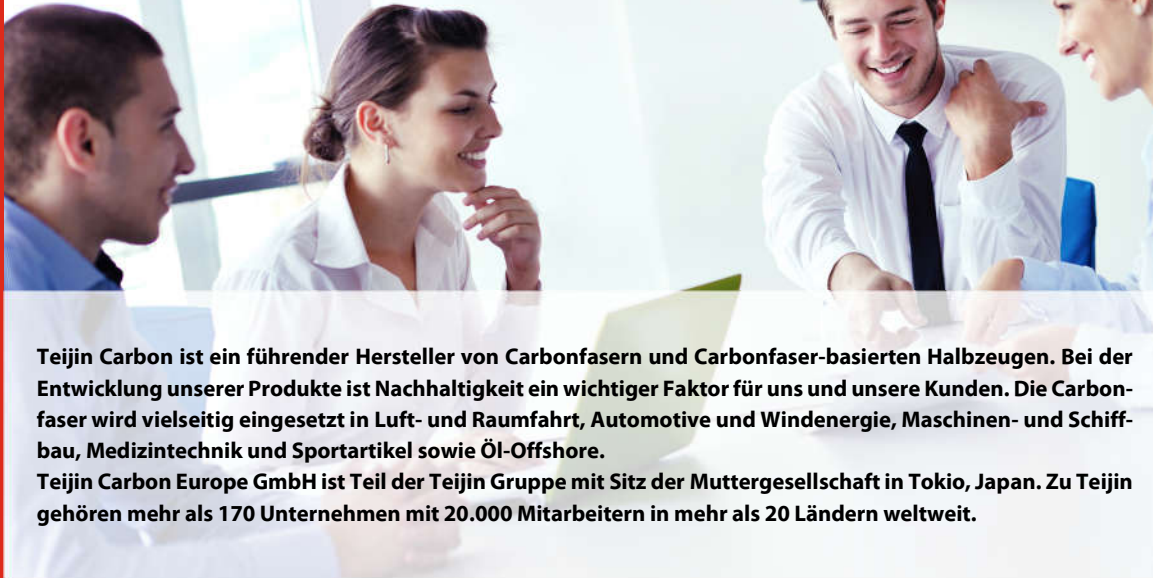


„Mobilität, Energie, Effizienz – das sind die großen Zukunftsthemen zu denen wir unseren Beitrag leisten. **Seien Sie dabei!**“



Teijin Carbon ist ein führender Hersteller von Carbonfasern und Carbonfaser-basierten Halbzeugen. Bei der Entwicklung unserer Produkte ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Faktor für uns und unsere Kunden. Die Carbonfaser wird vielseitig eingesetzt in Luft- und Raumfahrt, Automotive und Windenergie, Maschinen- und Schiffbau, Medizintechnik und Sportartikel sowie Öl-Offshore.

Teijin Carbon Europe GmbH ist Teil der Teijin Gruppe mit Sitz der Muttergesellschaft in Tokio, Japan. Zu Teijin gehören mehr als 170 Unternehmen mit 20.000 Mitarbeitern in mehr als 20 Ländern weltweit.

Für das Controlling-Team suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen interessierten und engagierten

VERTRIEBSCONTROLLER (M/W/D)

für den Standort Wuppertal.

Zu Ihrem künftigen Aufgabenbereich gehören insbesondere:

- Selbstständige Erstellung von entscheidungsrelevanten Auswertungen und Analysen für das Management
- Laufende Analyse des TCE-Portfolios hinsichtlich Performance und Profitabilität inklusive der Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Bearbeitung von Ad-hoc-Analysen zur Erreichung der wirtschaftlichen Zielsetzung des Unternehmens und proaktives Aufzeigen von Optimierungspotentialen bei Vertriebsprozessen und -organisation
- Aktive Unterstützung und Beratung des Vertriebsmanagements im Rahmen der Jahresplanung und bei der Entwicklung einer ergebnisorientierten Vertriebsstrategie
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der Reportingwerkzeuge und Analyseprozesse

Um diese anspruchsvollen Aufgaben erfolgreich bearbeiten zu können, sollten Sie folgende Anforderungen erfüllen:

- Abgeschlossenes Studium der BWL oder des Wirtschaftsingenieurwesens mit Schwerpunkt Finanzen und Controlling
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebs- oder Projektcontrolling
- Erfahrung in der Entwicklung und Analyse vertriebsrelevanter KPI's
- Kenntnisse in der Buchhaltung, Kosten- und Leistungsrechnung, Vertrieb und Vertriebsmarketing
- Sehr gute Analysefähigkeiten und gutes Prozessverständnis
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten sowie zielgruppenorientiertes Präsentationsvermögen
- Team- und Durchsetzungsfähigkeit sowie sicheres und kompetentes Auftreten auch auf Managementebene
- Kenntnisse in berufsspezifischen Anwendungen wie SAP und Datenbanken
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen:

- Einen interessanten und vielseitigen Arbeitsplatz in einem engagierten Team
- Flache Hierarchien in einem internationalen Konzern
- Abteilungsübergreifende, systematische Einarbeitung
- Attraktive Vergütung basierend auf dem chemischen Tarifvertrag mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Betriebliche und tarifliche Altersversorgung
- Ausgewogene Work-Life-Balance durch Gleitzeit sowie die Möglichkeit, regelmäßig mobil zu arbeiten
- Jährliche Mitarbeitergespräche und die Chance auf neue und interessante Herausforderungen
- Weiterbildungsmöglichkeiten durch Schulungen
- Regelmäßige Mitarbeiterveranstaltungen wie z. B. Feste und Sportveranstaltungen
- Betriebliches Gesundheitsmanagement wie z.B. Betriebssport
- Kostenlose Parkplätze



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen

- mit Bezug auf die Ref.-Nr. AFC-2
- möglichst elektronisch im PDF-Format
- mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins
- mit Ihrer Gehaltsvorstellung an:

Teijin Carbon Europe GmbH
Frau Ute Rademacher
Human Resources
Vitsstraße 2
52525 Heinsberg
hr@teijincarbon.com

WWW.TEIJINCARBON.COM